

無料版

1月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第93号 定価 550円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

《23面》

《24面》

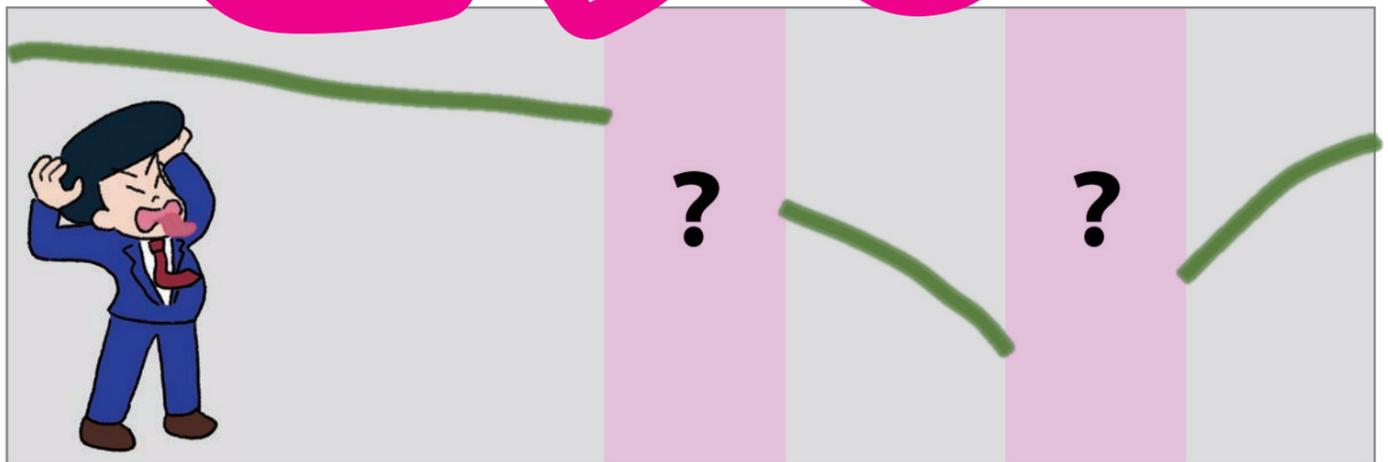
相場人
今年行く輸出先別「限界年式」一覽

敏腕メジャーに聞く！
下取り商談のカギは「希望金額のヒアリング」

激動

2021年は

こうなる



《2面へつづく》

新年あけましておめでとうございます。

昨年は、新型コロナウイルスに翻弄された一年だったが、この令和3年ほどのような年になるのだろうか。平穩とはいかない年となるのが予想されるなか、大切なのは相場そのものよりも、読者が生業としている中古車流通が大変革期に入っている、というのを肝に銘じることだ。

第一章
相場よりも大切なこと
今は大転換期の真っ最中

先に「新型コロナウイルスに翻弄された」と書いたが、2020年はそんなレベルでは語れない一年だった。いや、まだその渦中のまま、新しい年を迎えたといってもよい。

そんな中でも、皆様には相場の予測をお届けしなければいけないのが我々の仕事だ。だが、今年には相場を予測するのが非常に難しい一年になると考え、平年よりも多くの角度から分析を行ってみたとこ、相場云々以上に自動車業界自体が

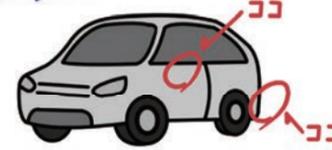


安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

✓出張査定に自信！

✓すばやい商品化！

✓お客様の安心！



- 1Day基礎研修
- 検定3級～1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円～

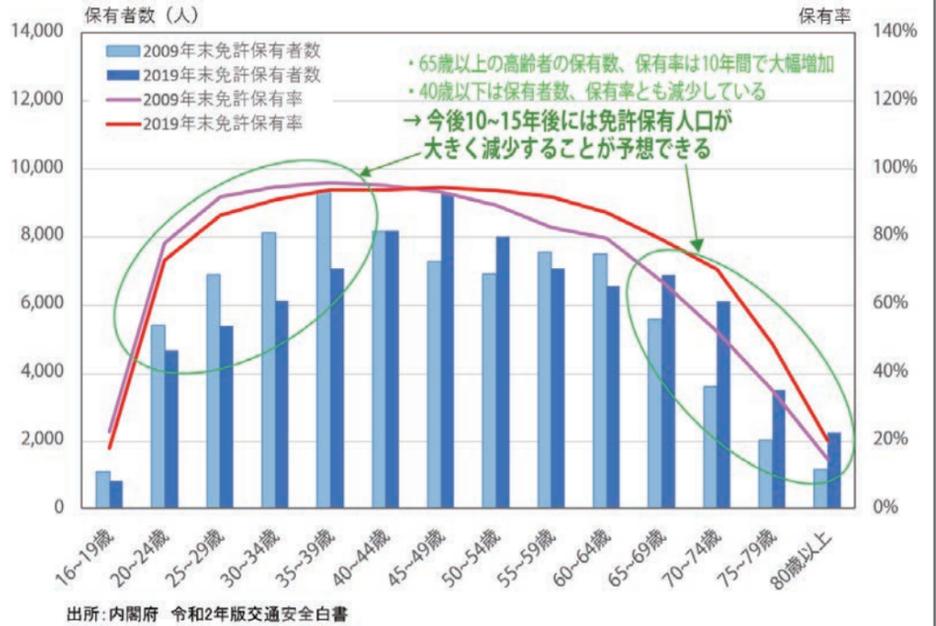
お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541 詳しくは AIS 研修 検索

大転換の渦中にあることが分かった。そこで今号は、一年の中古車相場を占うことよりも、業界自体が大きな変化に突入していることを皆さんにお伝えし、認識を新たにして頂くことが重要と考えた。

お気づきだろうか。1年前の本紙トップは「2020年中古車相場はこう動く」というタイトルだったが、今回は「2021年はこうなる」に変化したことを、「相場」の二文字を外したのには、このような意図がある。

皆様は職業柄、何よりも先に相場が気になるのが当然だが、我々として

図1 年齢別運転免許保有者数



は、中古車流通業界はもとより、自動車業界全体が大転換期を迎えているというのを、まず第一にお伝えしなければならぬと考えた。

そして、今年には本当に気を付けなければならぬ一年だということをお知らせして頂きたい。なぜなら、皆様が生業とする中古車流通業が、この先もますます縮小していくことが明らかだからだ。

ことを示す第一の指針は、運転免許保有人口の減少だ。

日本の人口は、08年の1億2808万人をピークに減少を続けており、最新のデータでは1億2571万人(12月1日現在、総務省統計局)。12年間で約240万人も減少した計算だ。

一方の運転免許保有人口はというと、全人口が減少に転じた後も緩やかに右肩上がりやで推移していた。この流れが止まったのが19年だ。保有者は、18年の8231万5000人から19年は8215万8000人へ、15万7000人減ったのだ。

まず上のグラフをご覧ください。これは年齢別の運転免許保有者数を19年(青色)と09年(水色)で比較したものだ。

19年は、09年に比べて10代から39歳までで免許保有者が相対的に少ない。一方、65歳から80歳以上の免許保有者が非常に多いという特徴がある。

若者層の免許保有者が減った一方、高齢者が免許を手放さない実態が見えてくる。

人口減少による地方の公共交通機関の衰退や、身分証明書としての効力から、免許の返納は遅々として進んでいない。拍車をかけたのが、新型コロナウイルスの感染拡大だろう。

とはいえ、今後コロナの脅威が薄れたなら、高齢者の免許返納は一気に進み、運転免許保有人口の減少が加速する可能性もある。

免許保有人口の減少、それは顧客が減っていることに他ならない。中古車に限らず自動車流通業の土台は、このように脆さを内包しているのだ。

完成車メーカーも、人口と免許保有者数の減少に対して、手をこまねいていたわけではない。筆頭はやはりというか、トヨタだ。

大手メーカー各社が、パブル後に多チャンネル体制を止めたが、トヨタは唯一、5チャンネル(レ

クサス含む)体制を維持してきた。だが、新型コロナウイルスの感染拡大に日本中が揺れていた昨年5月8日、ついに全車種併売に踏み切った。

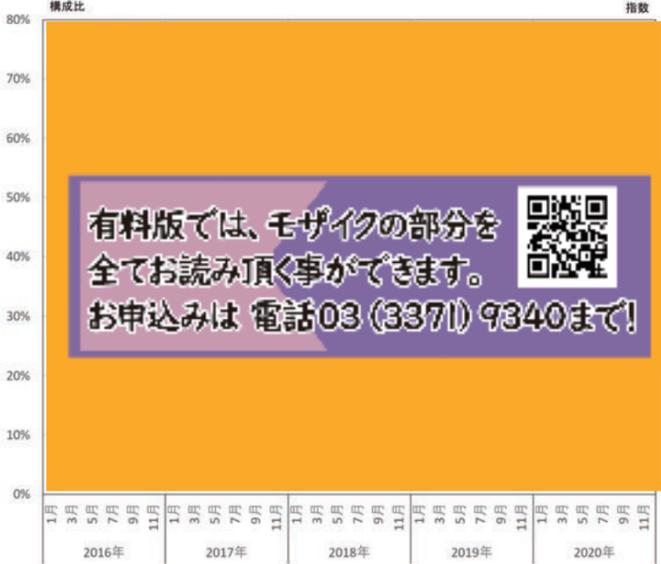
全車種併売は、実質的な多チャンネルの廃止。併売の目的は「量(台数)から質への転換」だ。

これまで、トヨタの販売は赤字経営がほぼゼロだった。しかし、人口減少によって25年頃に販社の2割が赤字に陥る、との試算が出ていた。全車種併売は、トヨタ販社のふり分けに他ならない。

おびぎの国内市場で、台数の伸びが見込めないことから台数の追及はあきらめ、販売の質(利益)を重視する。そこで余った原資を、EVや自動運転など先進技術の開発に回して国際的な競争に打ち勝負。全車種併売は、トヨタの長期戦略に欠かせない行程なのだ。

今回の全車種併売と並行して、今後は車種を3分の1程度減らすという。併売によって不要になる、いわゆる「姉妹車」がなくなると思われるが、それだけではない。新型コロナの襲来で、そんな目標はほとんど簡単に吹き飛んでしまった。今後は、もはや500万台が目標として掲

図2 来店目的別構成比と来店数指数 (買取専門店の例)



ないだろうか。

もうひとつ、新型コロナウイルスの陰に隠れてしまった感があるが、忘れてはならないことがある。19年10月の消費税増税だ。

これまでの新車販売統計から、過去の消費税引き上げ後の影響は、ほぼ2年にわたって続くことが判明している。新型コロナウイルスによる工場の操業一時停止などの影響で、19年の消費増税の記憶は薄れがちだが、影響は今も尾を引いている。「2年の法則」を当てはめるなら、影響は今秋まで続くだろう。

人口減と運転免許の保有者減によって、これまで国内販売の目標だった「500万台」の維持が年々苦しくなっている。消費増税によって、20年はもともと500万台達成は危ういと観測されていたが、新型コロナの襲来で、そんな目標はほとんど簡単に吹き飛んでしまった。今後は、もはや500万台が目標として掲

理由③ 忘れてはならない消費増税の引き上げ

人が減り、新車が減る。新車が減れば、下取り車も減る。つまり、商材である中古車が減る。顧客もタマも減るといことだ。次は、中古車流通関係者が減ることも考えられてしまう。

今年には免許人口減少から3年目、消費増税から月ベースで2年目、新型コロナウイルス感染拡大とトヨタの全車種併売から2年目。これだけ重なれば大転換期の最中、ということと容易にご理解頂けたと思う。様々なマイナスイメージが重なっているのだ。

昨年、延期になった東京オリンピックが今年開催されるかどうか、現時点ではまだ結論が出ていない。

今年の景気を占う材料のひとつに、この東京オリンピックが挙げられているが、自動車流通が置かれていくと、もはやオリンピックが開催されようがされまいが、状況はさほど変わらないところまで来ていると見てよい。今はすでに、大転換期II淘汰の時代に突入しているのだ。

冒頭で「今回は相場の上げ下げよりも、もっと大事なこともお伝えしなければならぬ」と記した。もちろん、相場の推移は大切だが、今はそこに気を取られ、相場が高いの安いのと一喜一憂して一年を過ごしてしまうと、それを淘汰される側に回ってしまうことだろう。故に、我々は年頭でこのような時代が来て

理由④ 顧客の減少は19年に始まっていた

大転換期だけの理由

大転換期の渦中にある

理由⑤ 量から質へトヨタの決断

完成車メーカーも、人口と免許保有者数の減少に対して、手をこまねいていたわけではない。筆頭はやはりというか、トヨタだ。

大手メーカー各社が、パブル後に多チャンネル体制を止めたが、トヨタは唯一、5チャンネル(レ

理由⑥ 忘れてはならない消費増税の引き上げ

人が減り、新車が減る。新車が減れば、下取り車も減る。つまり、商材である中古車が減る。顧客もタマも減るといことだ。次は、中古車流通関係者が減ることも考えられてしまう。

今年には免許人口減少から3年目、消費増税から月ベースで2年目、新型コロナウイルス感染拡大とトヨタの全車種併売から2年目。これだけ重なれば大転換期の最中、ということと容易にご理解頂けたと思う。様々なマイナスイメージが重なっているのだ。

昨年、延期になった東京オリンピックが今年開催されるかどうか、現時点ではまだ結論が出ていない。

今年の景気を占う材料のひとつに、この東京オリンピックが挙げられているが、自動車流通が置かれていくと、もはやオリンピックが開催されようがされまいが、状況はさほど変わらないところまで来ていると見てよい。今はすでに、大転換期II淘汰の時代に突入しているのだ。

冒頭で「今回は相場の上げ下げよりも、もっと大事なこともお伝えしなければならぬ」と記した。もちろん、相場の推移は大切だが、今はそこに気を取られ、相場が高いの安いのと一喜一憂して一年を過ごしてしまうと、それを淘汰される側に回ってしまうことだろう。故に、我々は年頭でこのような時代が来て

BE FORWARD MARKETPLACE

中古車輸出

海外への販売チャンネルを増やしませんか?

BE FORWARD MARKETPLACE とは

- 月間販売台数 **15,000** 台
- 全世界 **200** の国と地域
- 月間アクセス数 **6,000** 万PV

圧倒的な中古車販売の実績 世界に販売網を持つ 日本発の世界と戦えるECサイト

サプライヤー様 募集!

登録料 利用料 成約料 **全て無料!** 商品出品後は、販売から納車まで弊社が対応!

【お問い合わせはコチラ】 contact@beforward.jp

株式会社ビー・フオワード TEL:042-440-3445 <https://corporate.beforward.jp/company/>

激動の2020年が幕を開けた。果たして今年の中古車市場はどう動くのか。そして、それに対して各社ほどのような対応を取っていくのだろうか。全国の様々な中古車業者に話を聞いた。

1-DOM

2021年の中古車需要について

これまでの、中古車の需要理由は一定継続しているなかで、コロナ以降のそれ以外の需要動向としては

「売れ筋車種、もしくはカテゴリの予想は各メーカーが報道する人気車種といった内容は耳にしているが、当社においてはコロナによって

オレンジピックの需・未開催の影響は

一部の需要で、オレンジピックナンバーの申し込み期間が延期となったことで、記念ナンバーにしたという点は挙げられるが、中古車、あるいは自

自動車業界全体の影響については、慎重に見ている。

「今後、自動車業界への影響があると想定される出来事は自動車業界全体という視点で、2020年は特別定額給付金の支給や、輸出が持ち直した等の要因で、7月以降、急速な回復を見せた一方、現在(12月中旬)は例年の動向となっている。21年においては、

「予約している新たな取り組みは」

「Gulliver Auto」や「my Gulliver」のような非対面サービス、また、スマートキーを使った「ガリ

カーセブンディベロプメント 井上貴之社長

2021年は

社がどういった戦いをしていくかになるが、とくに中小はより大変になっていくだろう。

この様に全体的な厳しさが予想される中で、当社は最悪のシナリオに基づいて様々な事業戦略を組んでいる。

昨年マスコミがコロナで大騒ぎする前、2月の時点で社内の非常事態

宣言を出し、すべての細かい部分も策定するなど、早い段階で対応をしてきた。今年もそういう前提で事業計画を組んでいる。また、今年はその強化に取り組んでいる。

お客様を中心とした戦略に切り替えている。それによって接客件数は減っていても、成約率は上がり、台量たり粗利はアップし、店舗の収益は良くなっている。と確信している。

「今年の中古車販売は厳しいものになるだろう。昨年、コロナで中古車が脚光を浴びたのも一過性のものであるだろうし、コロナで景気が悪くなれば、

「この2車種によって販売だけでなく、下取り車も期待したい」

「AA会場」 「徐々にだが、新車販売に復活の兆しが見えており、出品面では期待したいところだ。また成約面では、輸出の動向が気になる。とくに

「輸入車販売店」 「今年、に取引組もうと思う。当社はこれまで、どちらかというと

「整備工場」 「顧客にPRしたら食いつきが凄い。また、コロナで車の買い替えを伸ばしている顧客からは整備、修理、車検の受注も増えて調子は良い。今年も新規客の取り込みにも力を入れる」

「中規模小売店」 「この数年、ただでさえ先が見通しにくい世の中になっていく。コロナという世界規模の大問題に直面している。これは誰も経験したことのない事態なので、そのなかで2021年の事業計画を立てるのが非常に困難。そうとしか答えようがないのが実際のところ。なのでこの先、どのようなことが起こっても対応できるように、各店長にはスリム化を図るようにだけは指示している。事業計画も、年間というよりその時の変化に合わせて、四半期毎につまやかに組み立てていくしかないと思っています」



2021年 新春初荷記念オークション

IMA東京会場
第1408回
新春初荷
11:00 スタート
13 水

IMA九州会場
第1024回
新春初荷
11:00 スタート
14 木

IMA神戸会場
第1569回
新会場4周年
10:00 スタート
15 金

ユーマックスオリジナルドリンク
プレゼント!



新春初荷記念オークション
来場記念品

神戸会場 新会場4周年記念



はちみつ詰め合わせ
プレゼント



2台以上
出品で

キッズシカーで
おもてなし

■諸般の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせて頂く場合がございます。■プレゼントは多数ご用意しておりますが、万が一品切れの際はご容赦ください。■写真・イラストはイメージです。

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーマックス [本社] 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階